Gregory Koukl & gracelead.co

Taktyka dla apologetów

tłum. Adam Mateusz Brożyński
www.templumchristi.pl

SPIS TREŚCI:

Publikacja zawiera kluczowe idee z książki „Tactics: A Game Plan for Discussing Your Christian Convictions” Gregorego Koukla w opracowaniu serwisu www.gracelead.co z 18 września 2015 r.

Rola Ambasadora

Teza

- Nawet jeśli znasz dobrze Biblię, nie będziesz dobrym ambasadorem Chrystusa jeśli używasz nieefektywnych taktyk.
- Nasze zaangażowanie powinno przypominać dyplomację a nie wojnę.

Trzy podstawowe umiejętności Ambasadora

1. TREŚĆ: (Strategiczna) Poznaj centralne przesłanie królestwa Bożego i bądź świadom typowych wątpliwości jakie inni poruszą w dyskusji.
2. METODA: (Taktyczna) Czuj się swodobnie używając narzędzi dyplomacji by wyrażać się jasno i przekonująco.
3. POSTAWA: (Operacyjna) Bądź uosobieniem charakteru Chrystusa gdy wchodzisz w kontakt z ludźmi. Bądź życzliwy i miłosierny. Jeśli ty, lub inna osoba, zaczniecie odczuwać gniew, przegrałeś jako ambasador.

Zasady argumentacji

- Unikaj kłótni o głupie spekulacje (2Tm2,14.23)
- Spieraj się i domagaj odpowiedzi jeśli jest to potrzebne (2Tm4,1-2) Rób w uczciwy, rozsądny i życzliwy sposób. Pozwól by Duch kontrolował Twoje słowa i czyny.

Wrzuć kamień do buta

- Nie spiesz się by zbierać żniwo w każdej rozmowie. Czasami owoc nie jest dojrzały. Bądź wierny w sianiu, sadzeniu, podlewaniu i pieleniu. Zbierał żniwo będzie Bóg.
- Wyznacz sobie za cel, by zostawić każdej osobie do przemyślenia coś, co trudno zignorować, jak kamień w bucie.

Taktyka Columbo

O co chodzi?

Zamiast się kłócić, zadawaj pytania, które zapraszają do refleksji i dialog.

Zalety Taktyki Columbo

- Szczere pytania pokazują, że jesteś zainteresowany co myśli druga osoba.
- Pytania mogą pomóc ci poznać drugą osobę i zbudować z nią relację.
- Pytania pomogą ci uzyskać postęp w danej kwestii bez bycia natrętnym.

- Pytania mogą ci zachować kontrolę nad kierunkiem rozmowy.

Podstawy użycia Taktyki Columbo

„Co masz na myśli?"

Używaj wariacji tego pytania by zebrać informacje. Bądź łagodny i ciekawy co naprawdę myśli druga osoba. Zdobądź się na wysiłek, by zrozumieć CO druga osoba ma na myśli.

„Jak doszedłeś do tego wniosku?"

Użyj podobnego pytania, aby dowiedzieć się DLACZEGO druga osoba wierzy w to, w co wierzy. Opinie nie są dowodami. Ktokolwiek wysuwa jakieś twierdzenie, jest odpowiedzialny za przedstawienie dowodu. Twierdzenia nie podparte dowodami nie są użyteczne. Gdy ktoś wysuwa jakieś twierdzenie, zapytaj siebie:

- Czy jest to możliwe?
- Czy jest to spójne z całością?
- Czy jest to prawdopodobne (bardziej niż inne możliwości)?

Nie łap przynęty

Jeśli druga osoba próbuje przerzucić ciężar dowodu na ciebie, nie łap przynęty. Ciężar dowodu spoczywa na osobie, która wysunęła jakieś twierdzenie.

Gdy zostaniesz pokonany

Gdy zostaniesz pokonany, nie dyskutuj na temat swoich przekonań. Przyznaj, że idee drugiej osoby są interesujące. Wyraź chęć zrozumienia jej punktu widzenia i powiedz, że musisz to przemyśleć.

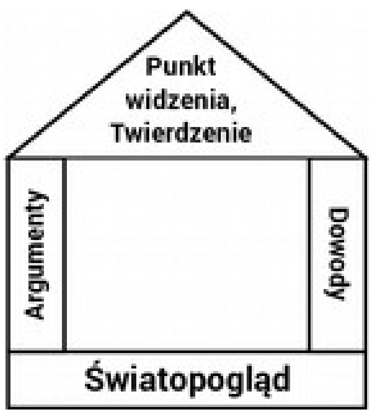
Prowadź

Jeśli druga osoba wysunie jakieś twierdzenie, do którego chciałbyś się odnieść, używaj pytań by pomóc jej dostrzec potencjalne błędy. Na przykład:

- Czy uważasz, że ludzie, którzy postępują niemoralnie powinni być karani?
- Czy kiedykolwiek postąpiłeś niemoralnie? (Zazwyczaj ludzie odpowiadają „tak" na te pytania, ponieważ dzielimy wspólnie głęboką intuicję dotyczącą winy i zasłużonej kary. Z tego miejsca możesz poprowadzić rozmowę na temat Bożego planu względem człowieka i przebaczenia)

Wykorzystywanie błędów

- Bądź czujny by móc wychwycić błędne koła w argumentacji drugiej osoby.
- Zwracaj uwagę na twierdzenia które nie są podparte żadnymi dowodami (a priori).
- Zadawaj pytania by odkryć silne argumenty lub dowody, które utrzymują sklepienie jej punktu widzenia.



- Jeśli ktoś skacze po tematach by unikać pewnych kwestii bez podawania argumentów lub dowodów, powiedz: „Zanim przejdziemy do innego tematu, chciałbym zrozumieć twój sposób myślenia w tej kwestii”.
- Twoim celem jest wskazać na słabości poglądu w sposób, który nie będzie natrętny ani protekcjonalny. Bądź sprytny, ale niewinny (Mt10,16).
- Spróbuj pośredniego podejścia mówiąc na przykład: „Czy brałeś pod uwagę to, że…?”
- Rzuć małe wyzwanie: „Chciałbyś spojrzeć na to z innej perspektywy?”, „Mogę zasugerować alternatywę?”

Bycie lepszym Columbo

Aby stać się lepszym Columbo, bądź gotów (1P3,15):

- Przewidywać – Próbuj przewidywać pytania, które ludzie będą zadawać i twierdzenia jakie będą wysuwać.
- Przemyśleć – Po każdej interakcji przemyśl w jaki sposób mogłeś być lepszym ambasadorem. Może potrzebujesz poszerzyć swoją wiedzę, swoje metody interakcji, albo swoją postawę?
- Praktykować – Wyobraź sobie różne scenariusze. Jeśli to możliwe, spróbuj ja z kimś odegrać.

Obrona przeciwko zasadzce na Columbo

Możesz spotkać kogoś, kto używa Taktyki Columbo do zastawiania pułapek, manipulowania czy zawstydzania. Co możesz zrobić? Gdy zdasz sobie z tego sprawę, spróbuj życzliwej odmowy, jak np. „Wyczuwam, że chcesz wyjaśnić mi swój punkt widzenia przez robienie przesłuchania. Chcę być pewny, że zrozumiałem twój pogląd. Nie masz nic przeciwko wyrażeniu go wprost tak, żebym mógł poświęcić mu uwagi na jaką zasługuje?”

Niektórzy ludzie zadają pytania, które są ukrytymi wyzwaniami, np. „Co daje ci prawo by…?” Jak możesz odpowiedzieć, by sprowadzić rozmowę z powrotem na właściwe tory? Spróbuj sprawić, by druga osoba wyraziła wprost swój pogląd mówiąc np. „Nie rozumiem. Co konkretnie przez to rozumiesz?”.

Samoznoszące się poglądy

Zasada niesprzeczności

Gdy twierdzenia nie przystają do własnych kryteriów poprawności, same się znoszą. Twoim celem jest z łagodnością pomóc ludziom zobaczyć błędy w tych twierdzeniach. Zadawanie pytań jest często najlepszą taktyką.

Przykłady:

- Prawda nie istnieje. (Czy to twierdzenie jest prawdą?)
- Niczego nie można być pewnym. (Czy jesteś tego pewien?)
- Nigdy nie kieruj się czyjąś opinią w tej kwestii. (Czy powinienem kierować się twoją?)

- Ludzie nigdy nie powinni narzucać innym swoich wartości. (Czy to są twoje wartości? Chcesz mi je narzucić?) (Rz2,1)
- Krytykowanie czyichś poglądów jest złem. (Czy krytykujesz moje poglądy?)

Trudność polega na tym, że sprzeczności są często wpisane w większe idee, przez co trudno je rozpoznać (Kol2,8). Słuchaj uważnie.

Niektóre światopoglądy same się znoszą:

- Hinduski pogląd, że świat jest iluzją stoi w sprzeczności z ideą, że wszyscy powinni uświadomić sobie, że są tylko graczami w świecie iluzji.
- Twierdzenie, że tylko nauka jest wiarygodnym źródłem prawdy samo się znosi. Nie ma żadnych naukowych dowodów na to, że nauka jest jedynym sposobem poznawania prawdy. Twierdzenie to nie jest faktem naukowym, ale filozoficznym.
- Przekonanie, że wszystkie religie są prawdziwe (pluralizm) samo się znosi. Niektóre religie twierdzą, że są jedynymi prawdziwymi religiami. Wszystkie na raz nie mogą być jedyną prawdziwą religią.

Sprzeczne zarzuty

Czasami ludzie wysuwają zarzuty, które są wzajemnie sprzeczne:

- Niebo byłoby kiepskim miejscem bez Ghandiego. Rozumowanie jest tu takie, że Ghandi był dobrą osobą. Dobrzy ludzie idą do nieba. Problem polega na tym, że hinduizm nie czyni wyraźnego rozróżnienia między dobrem i złem.
- Ktoś narzeka, że ludzie traktują się nawzajem jak zwierzęta, a za chwilę twierdzi, że ludzie to po prostu wyżej rozwinięte zwierzęta.

Nie ma możliwości odwołania się do transcendentnego standardu obiektywnego dobra bez istnienia transcendentnego prawodawcy. Pytanie nie brzmi czy ateista może postępować moralnie, ale czy może uzasadnić sens moralności w świecie bez Boga.

Zdejmowanie dachu

Redukcja do absurdu

Czasami gdy wyprowadzasz logiczne konsekwencje z jakiejś idei, wynikiem jest absurd. Większość ludzi żyje w świecie moralności, znaczenia i porządku, jednak wielu z nich zaprzecza istnieniu Boga. Jak możesz pomóc im dostrzec błędy w myśleniu?

Zdejmowanie dachu, krok po kroku

1. Przez zadawanie pytań dowiedz się czy twierdzenie jakie wysuwa dana osoba jest przypuszczeniem, zasadą czy prawem moralnym.

2. Przemyśl co przypuszczenie, zasada czy prawo moralne implikuje. Czy są w nich niespójności, albo czy można konsekwentnie wyprowadzić z nich jakieś zło?
3. Jeśli znajdziesz problem, wskaż go przy pomocy pytań, które zachęcą osobę do rozważenia konsekwencji jej idei.

Przykład:

- Twierdzenie: Każda „naturalna" tendencja lub zachowanie jest moralnie akceptowalna.
- Zdejmowanie dachu: Jeśli tortury, morderstwo, handel ludźmi itp. jest dla kogoś czymś naturalnym, to czy staje się moralnie akceptowalne?
- Wniosek: To, że jakieś impulsy są naturalnie nie znaczy, że są moralnie akceptowalne.

Beton

Dlaczego ludzie ignorują dobre argumenty (punkty widzenia podparte dobrymi argumentami)?

1. Emocje: złe doświadczenia z chrześcijanami, kościoły wykorzystujące wiernych, bliscy zmarli którzy byli niewierzącymi, konflikty z rodziną, strach przed zemstą (fizyczną, finansową…), niechęć do zmiany sposobu życia.
2. Uprzedzenia: wpływy kulturowe, stronniczość, interes.
3. Deprawacja: głęboko osadzony bunt przeciwko Bogu (J3,19).

Czasami spotkasz osobę, która będzie autorytarna i agresywna w słowach. Jedną z cech betonów jest to, że często przerywają. Nie są zainteresowani rozmową. Celem jest upokorzenie. Co możesz zrobić, by nie zostac zalany betonem?

1. Zatrzymaj go: Poproś grzecznie o pozwolenie na dokończenie:
   – „Jeszcze nie skończyłem tego, co chciałem powiedzieć."
   – „Pozwól mi odpowiedzieć, a za chwilę będziesz mógł się do tego odnieść."
   – „To dobre pytanie, które zasługuje na pełną odpowiedź. Pozwolisz mi poświęcić na to chwilę?"
   Mów spokojnie. Unikaj wszelkich przejawów irytacji, ale nie odnoś się do długiej listy zarzutów betona, dopóki nie da ci szansy odpowiedzieć na pierwszy z nich.
2. Zawstydź go: Jeśli beton ciągle ci przerywa zwróć mu spokojnie na to uwagę.
3. Zostaw go: Jeśli beron nie pozwala ci być częścią rozmowy, odejdź (Mt7,6). Zachowaj siły na ludzi, którzy są zainteresowani szczerą rozmową. Nie bierz jego słów do siebie. Tu nie chodzi o ciebie. Tu chodzi o Chrystusa.

Uczony z Rodos

- Poinformowany: Dowiedz się w CO wierzy druga osoba.
- Wyedukowany: Dowiedz się DLACZEGO druga osoba utrzymuje jakieś przekonanie.

Nawet eksperci mogą się mylić. Zawsze pytaj dlaczego ktoś utrzymyje jakieś przekonanie.

- Ekspert powinien móc wskazać na dowód wspierający jego pogląd. Dowód jest ważniejszy niż czyjeś nazwisko.
- Poznaj światopogląd drugiej osoby. Zaczynanie od z góry ustalonych wniosków jest oszustwem. Wyklucza też odpowiedzi na ważne pytania zanim rozpocznie się analizę.

Tylko fakty

- Bądź świadom, że wiele zarzutów wobec chrześcijaństwa jest opartych na błędnym jego wyobrażeniu.
- Poznaj fakty.

Proces dwóch kroków

Co głosi twierdzenie? Niech będzie ono dla ciebie jasne.
Czy twierdzenie jest zgodne z faktami? Sprawdź to.

Przykłady:

- Twierdzenie: Religa zabiła więcej ludzi niż ktokolwiek w historii.
  Fakt: Instytucjonalny ateizm (Lenin, Stalin, Chruszczow), zabił 66 milionów ludzi.
- Twierdzenie: Ojcowie-założyciele USA nie byli chrześcijanami.
  Fakt: Pośród członków Konwencji Konstytucyjnej, 51 z 55 osób było chrześcijanami.
- Twierdzenie: Biblia mówi, że nie powinniśmy osądzać.
  Fakt: Biblia mówi, żebyśmy nie byli hipokrytami w swoim osądzie (Mt7,1-5).

Więcej potu, mniej krwi

Czym bardziej się spocisz podczas treningu, tym mniej krwi przelejesz w bitwie.

1. Bądź gotów na szanse.
2. Mów prosto i skupiaj się na zbawieniu.
3. Unikaj religijnego („kościółkowego”) języka.
4. Skup się na prawdzie chrześcijaństwa.
5. Podpieraj swoje twierdzenia argumentami.
6. Zachowaj spokój.
7. Pozwól drugiej osobie zakończyć rozmowę kiedy będzie chciała. Nie zmuszaj jej do niej.
8. Nie pozwalaj drugiej osobie odejść z pustymi rękami. Podaj adres strony internetowej, kontakt do siebie, albo jakieś inne źródło gdzie może znaleźć więcej informacji.

Poszukaj innych wierzących, z którymi będziesz mógł regularnie rozmawiać, spotykać się i studiować tematy, które pozwolą wam przygotować się do bycia ambasadorami Chrystusa.

Nie unikaj tych, którzy się z tobą niezgadzają. Nie zniechęcaj się gdy inni cię męczą. Poznawaj i mów prawdę. Resztę zostaw w rękach Boga.

Idź i daj im niebo!

Credo ambasadora

Będę:

- Gotowy: Będę czuwać, by nie przegapić szans na głoszenie Chrystusa.
- Cierpliwy: Będę słuchał i łagodnie odpowiadał tym, którzy się ze mną niezgadzają.
- Rozsądny: Będę przedstawiał fakty i dowody na podparcie swoich twierdzeń.
- Taktyczny: Użyję metod adekwatnych do sytuacji, które pomogą mi przedstawić prawdę w zrozumiały i przekonujący sposób.
- Zrozumiały: Posłużę się słowami zrozumiałymi dla moich słuchaczy.
- Uczciwy: Gdy inni wyrażą przeciwne poglądy podpierając je faktami i dowodami, uznam ich rzetelność.
- Szczery: Będę ostrożny z faktami i szczerze mówił prawdę.
- Pokorny: Będę pamiętał, że jestem omylny. Nie będę upierał się przy czymś, czego nie jestem w stanie podeprzeć argumentami i dowodami.
- Miły: Będę działał z łagodnością i życzliwością.
- Zależny: Będę polegał na Bogu i pozwolę by Duch Święty miał kontrolę nad moimi słowami i działaniami.